GESPRÄCHSFÜHRUNG IM BERUFLICHEN ALLTAG

IHR NUTZEN

Meetings, Vorträge, Verhandlungen, Kundengespräche oder Entscheidungsfindungen sind immer geprägt von bestimmten kommunikativen Formen und Mustern. Jeder von uns verfügt über ein Rhetorik-Grundrepertoire und glaubt es im Laufe seiner Erfahrung mit Situationen und Menschen zielbewusst und erfolgreich anzuwenden.

Doch bestimmte Aussagen zeigen je nach Art und Weise der Darstellung oder zum entsprechenden Zeitpunkt sehr unterschiedliche Wirkungen. Sich selbstsicher und überzeugend zu verhalten kann ein wichtiges Ziel des persönlichen Erfolges sein. Gesprächsführung heißt aber auch: bewusstes Erleben und Einbeziehen des Gesprächspartners.

INHALTE

- Grundlagen persönlicher Kommunikationsmuster kennen lernen
- Kommunikationspartner erkennen
- Kommunikationsregeln erarbeiten
- Kommunikationsphasen und -modelle entwickeln
- Alltägliche Gesprächssituationen simulieren
- Vortrags- und Verhandlungsstrategien aufbereiten

METHODEN

Informationsgespräche, Vorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele mit (Video-) Analyse, Situations-/Fallberatungen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Gruppen, die ihre kommunikatives Handwerkzeug verbessern und gekonnt einsetzen wollen

© 03.11.2026 Kai Worrings Seminare

Max. 8 Personen 1 Tag

© 03.11.2026 Kai Worrings Seminare